

Страхование Торгового Центра. Оптимизация условий. Основные ошибки при заключении договора.



Александр Бойко

Заместитель директора департамента по управлению рисками

ООО «Аон Рус – Страховые брокеры»

Практика по страхованию коммерческой недвижимости

«Современный торговый центр Урал: эффективные механизмы работы в кризисных условиях»

AON

Empower Results®

Подбор оптимальных условий страхования – сложный процесс, требующий внимания, времени и привлечения профессионалов.

- Можно ли перекладывать страхование на третьих лиц?
- Стоит ли рассчитывать на быстрые, дешевые и стандартные решения?
- Нужно ли привлекать профессионального консультанта за дополнительную плату?

Если

- *покупать страхование самостоятельно,*
- *не прибегать к стандартным решениям,*
- *нанимать консультанта,*

в чем заключается оптимизация и экономия?



Перекладывание страхования на третьих лиц

- В большинстве случаев, ни подрядчики, ни арендаторы не заинтересованы или не могут купить максимально широкое и качественное страховое покрытие;
- Собственник не может в полной мере контролировать выполнение контрагентами всех условий прописанных в договоре страхования, а значит под угрозой не только защита ТРЦ, но и, возможно, выполнение требований кредитного соглашения;
- Подрядчики могут меняться в ходе реализации проекта, а значит, в какой-то момент времени проект может быть не застрахован.



Перекладывание страхования на третьих лиц ведет к потере контроля над процессом управления рисками, а значит, к непредвиденным и дополнительным расходам.

Стандартизированные решения для страхования

- Стандартизированные решения рассчитаны в первую очередь на малый бизнес и не учитывают специфики и индивидуальности крупных клиентов;
- Стандартизированные решения не предназначены для выполнения требований инвесторов или западных кредиторов;
- Внешне одинаковые стандартизированные продукты базируются на совершенно разных правилах и условиях страхования, опыте и подходе Страховщика к урегулированию убытков .



Стандартизированные решения не учитывают индивидуальности Вашего бизнеса и не позволяют объективно сравнивать предложения страховщиков.

Привлечение профессионального консультанта



- Для объективного выбора страховщика требуются специализированные знания, в том числе информация о политике перестрахования в конкретной компании, которая может отсутствовать в открытом доступе;
- Страховая компания не заинтересована распознать потребности и учесть в полной мере все пожелания клиента и, так как это может сделать для нее условия страхования невыгодными;
- Привлечение страхового брокера позволяет организовать страховую защиту правильнее, полнее и, в большинстве случаев, дешевле, нежели работая напрямую со страховыми компаниями.


Страховой брокер заинтересован в предоставлении наилучших решений клиенту, обладает широким спектром знаний в страховании и управлении рисками и, в случае наступления страховых событий, на Вашей стороне будет профессионал, который поможет Вам в столь болезненном вопросе, как урегулирование страхового случая.

1. Перекладывание страхования на третьих лиц ведет к потере контроля над процессом управления рисками, а значит, к непредвиденным и дополнительным расходам.

2. Стандартизированные решения не учитывают индивидуальности Вашего бизнеса и не позволяют объективно сравнивать предложения страховщиков.

3. Страховой брокер:

- заинтересован в предоставлении наилучших решений,
- обладает широкими знаниями в страховании и управлении рисками
- в случае наступления страховых событий, профессионально, помогает урегулировать убыток.



Подбор оптимальных условий страхования, позволяющих сочетать экономию средств и высокое качество приобретаемой услуги – сложный процесс, требующий внимания, времени и привлечения профессионалов.